การจัดการการผลิตและการตลาดรังไหมอุตสาหกรรม : กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรบ้านนาแพง ตำบลเขาน้อย อำเภอเวียงเก่า จังหวัดขอนแก่น

Production And Marketing Management On The Industrial Cocoon : The Case Study of Ban Na Pang Farmers Group In Tambon Khaonoi, Amphoe Wiangkao, Changwat Khon Kaen

ชญานิศวร์ มาไพศาลสิน (Chayanit Mapaisansin)* เพียรศักดิ์ ภักดี (Piansak Pakdee)**

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาการจัดการการผลิตและการตลาดรังไหมอุตสาหกรรม ของกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงไหมบ้านนาแพง ตำบลเขาน้อย อำเภอเวียงเก่า จังหวัดขอนแก่น โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการศึกษา เก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะจงกลุ่มตัวอย่างจำนวน 40 ราย และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ผลการศึกษา พบว่า ปัญหาด้านการผลิตรังไหม คือ ขาดแหล่งเงินทุนเพื่อพัฒนาปรับปรุงวัสดุ อุปกรณ์ โรงเลี้ยง ขาดแคลนแหล่งน้ำ ขาดการจัดการและดูแลสวนหม่อนที่ถูกต้อง ขาดการจัดการตามแผนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การเตรียมวัสดุ อุปกรณ์ในการเลี้ยงไหมไม่เหมาะสมกับแผนการเลี้ยงไหม ไม่มีการจัดการป้องกันโรคหม่อนและไหม ในด้านการตลาด เกษตรกรขายรังไหมให้กับบริษัทเอกชนโดยตรง ปัญหาคือ ขาดอำนาจในการต่อรองราคา รังไหมไม่ได้คุณภาพตามมาตรฐานสินค้าเกษตร มกษ.8001-2553 การส่งเสริมการตลาดยังขาดบุคลากรที่จะช่วยขับเคลื่อนให้มีประสิทธิภาพ และขาดความเชื่อมโยงกับข้อมูลสารสนเทศการเกษตรกับหน่วยงานอื่นๆ

ABSTRACT

The aims of this research were to study the production and marketing management on the industrial cocoon of Ban Na Pang farmers group in Tambon Khao Noi, Amphoe Wiangkao, Changwat Khon Kaen A questionnaire was used as the research tool. The data was gathered by conducting focus group interviews with 40 sericulture farmers. Data analysis was conducted by descriptive statistics. The findings revealed few monetary sources for improvement of materials, equipment, and buildings. There were shortages of water sources, appropriate mulberry cultivation management, and efficient production planning. Management of materials and equipment in sericulture farming did not correlate with the plan. No disease prevention measures were taken for mulberry trees and worms. In marketing, farmers sold cocoon directly to private companies, and hence were not able to negotiate for a good price. Moreover, cocoons produced did not pass the agricultural product standard under Mor.Kor.Sor. 8001-2553. In marketing promotion, there was a shortage of personnel to efficiently propel sericulture industry and connection with agricultural information of other organizations.

คำสำคัญ : รังไหมอุตสาหกรรม การจัดการการผลิตและการตลาด

Key Words : Industrial cocoon, Production and marketing management

** นักศึกษา หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจการเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น*

***รองศาสตราจารย์ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น*

บทนำ

การเลี้ยงไหมมี 2 รูปแบบ คือ การเลี้ยงไหมหัตถกรรมและการเลี้ยงไหมอุตสาหกรรม (กรมหม่อนไหม, 2554) ปัจจุบัน การเลี้ยงไหมเจริญก้าวหน้ามากขึ้น อย่างไรก็ตาม เกษตรกรยังประสบปัญหาในด้านต่างๆ อีกมาก ปัญหาด้านการตลาด เช่น การสาวไหมทำได้ช้า และบางครั้งได้เส้นไหมคุณภาพไม่ตรงกับความต้องการของตลาดผู้เลี้ยงไหมจึงหันมาเลี้ยงไหมอุตสาหกรรมเพื่อขายรังไหมแทน เพราะมีรายได้จากการขายรังไหมสดทันที แต่ก็ยังมีปัญหาผลผลิตรังไหมไม่ได้คุณภาพตามมาตรฐาน ราคาปัจจัยการผลิตเพิ่มสูงขึ้น ขาดการวางแผนการผลิตและการตลาด มีปัญหาโรคแมลง เป็นต้น ปัญหาด้านการตลาด เช่น ขาดอำนาจในการต่อรองราคารังไหม ขาดการเผยแพร่ข่าวสารรังไหมคุณภาพไม่ตรงตามมาตรฐาน และไม่ตรงตามความต้องการของตลาด เป็นต้น เกษตรกรจึงควรมีการจัดการคุณภาพรังไหมเพื่อป้อนโรงงานอุตสาหกรรมตามมาตรฐานสินค้าเกษตรเรื่องการปฏิบัติที่ดีสำหรับการผลิตรังไหม มกษ.8001-2553 โดยสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.) ซึ่งได้กำหนดมาตรฐานไว้ดังนี้ คือ เป็นรังไหมสด มีลักษณะทางกายภาพตรงตามพันธุ์ ผนังลำตัวดักแด้มีสีเหลืองน้ำตาล รังไหมต้องสะอาด และปราศจากสิ่งแปลกปลอมที่มองเห็นได้ เช่น เศษใบหม่อน มูลไหม ดักแด้ไม่ตายในรัง มีเปอร์เซ็นต์รังดีมากกว่ารังเสีย เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อยกระดับการผลิตให้แก่เกษตรกร เพื่อให้มีรังไหมที่ดีมีคุณภาพเหมาะแก่การนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตเส้นไหม กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงไหมบ้านนาแพง ตำบลเขาน้อย อำเภอเวียงเก่า จังหวัดขอนแก่น จำนวน 40 รายมีพื้นที่ปลูกหม่อน 166 ไร่ เป็นกลุ่มผู้เลี้ยงไหมอีกกลุ่มหนึ่งที่มีการเลี้ยงไหมเพื่อจำหน่ายรังไหมอุตสาหกรรมและมีศักยภาพและความสำคัญในการผลิตรังไหมในพื้นที่ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ การศึกษาการจัดการการผลิตและการตลาดรังไหมอุตสาหกรรมของกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงไหมบ้านนาแพง จึงมีความจำเป็นเพื่อนำไปสู่การปรับปรุงกระบวนการผลิตและการตลาดในการส่งเสริมความมั่นคงด้านการเลี้ยงไหมเพื่อสร้างรายได้ของครัวเรือนต่อไป

วิธีการศึกษา

ข้อมูลที่นำมาใช้ในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วยข้อมูลที่มาจาก 2 แหล่ง คือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการสอบถามเกษตรกร โดยใช้แบบสอบถามข้อมูลประสบการณ์ ความรู้สึก หรือความรู้ที่ผู้ตอบมีอยู่ตอบคำถามเพื่อให้ได้คำตอบครอบคลุมตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา ตั้งแต่ขั้นตอน การตัดสินใจการผลิต การตลาด การจัดการ ปัญหา อุปสรรค ตลอดจนทัศนคติและสภาพพื้นฐานของครอบครัวเกษตรกร

2. ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ เกษตรกรที่เลี้ยงไหมเพื่อจำหน่ายรังไหมอุตสาหกรรมของกลุ่มเกษตรกรบ้านนาแพง ตำบลเขาน้อย อำเภอเวียงเก่า จังหวัดขอนแก่น จำนวน 40 ราย

3. กลุ่มตัวอย่าง และวิธีการสุ่มตัวอย่าง การศึกษาครั้งนี้ ใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive sampling) คือ เกษตรกรที่เลี้ยงไหมเพื่อจำหน่ายรังไหมอุตสาหกรรมของกลุ่มเกษตรกรบ้านนาแพง ตำบลเขาน้อย อำเภอเวียงเก่า จังหวัดขอนแก่น จำนวน 40 ราย และการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมของเกษตรกร 1 รุ่น การเลี้ยงไหมในแต่ละรุ่นใช้เวลา 25 วัน

4. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการศึกษา การรวบรวมเอกสาร งานศึกษา งานวิจัยต่างๆ ข้อมูลจากเว็บไซต์ ซึ่งค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต ตลอดจนข้อมูลจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อประกอบในการวิเคราะห์ และเป็นข้อมูลในการอ้างอิง

5. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา โดยใช้การอธิบายเบื้องต้นถึง วิธีการตัดสินใจดำเนินธุรกิจตลอดถึงโครงสร้างการตลาด และการวางแผนการจัดการการผลิตและการตลาดของเกษตรกร

6. การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนาในการวิเคราะห์ จากนั้น นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และสังเคราะห์เพื่ออธิบายผลการศึกษา

ผลการศึกษาและวิจารณ์

การจัดการด้านการผลิต

จากการศึกษาการจัดการการผลิตและการตลาดรังไหมอุตสาหกรรม พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่เลี้ยงไหมเป็นอาชีพหลักคิดเป็นร้อยละ 77.50 และทำไร่ทำนาเป็นอาชีพรอง คิดเป็นร้อยละ 22.50 ประสบการณ์ในการเลี้ยงไหมเฉลี่ย 10 ปี แรงงานที่ใช้ในการเลี้ยงไหมประจำมีจำนวน 1-2 คน พื้นที่ที่ใช้ในการปลูกหม่อนสำหรับเลี้ยงไหมเฉลี่ย 3.5 ไร่ต่อครัวเรือน จำนวนไข่ไหมที่เลี้ยงในแต่ละรุ่นคือ 2 แผ่น นอกจากนี้เกษตรกรเลี้ยงไหมเฉลี่ย 9.64 รุ่นต่อปี มีเวลาพักหลังจากการขายรังไหม 3 วัน ช่วงเวลาที่ให้ผลผลิตสูงสุดเป็นช่วงฤดูหนาว คือ ช่วงเดือนตุลาคม-มิถุนายน และช่วงเวลาที่ให้ผลผลิตต่ำสุดเป็นช่วงฤดูฝน คือ ช่วงเดือนพฤษภาคม-กันยายน ผลผลิตรังไหมที่แตกต่างกันนี้อาจเนื่องมาจากในฤดูฝนมีอากาศชื้น ส่งผลให้หนอนไหมเกิดโรคได้ง่าย เกษตรกรมีการทำสัญญาหรือข้อตกลงซื้อขาย (Contract farming) กับทางบริษัทเอกชนโดยบริษัทจะสนับสนุนเกษตรกรโดยการให้สินเชื่อเป็นปัจจัยการผลิตและเมื่อจำหน่ายผลผลิตแล้วบริษัทจะหักคืนเงินค่าปัจจัยการผลิตทั้งหมด เช่น ไข่ไหม ปุ๋ย หรือสารเคมีต่างๆ เป็นต้น ปัญหาที่พบคือขาดแหล่งเงินทุนเพื่อพัฒนาปรับปรุงวัสดุ อุปกรณ์ โรงเลี้ยง ขาดแคลนแหล่งน้ำ เกษตรกรขาดการจัดการและดูแลสวนหม่อนที่ถูกต้อง การดูแลใส่ปุ๋ย การกำจัดวัชพืชและการตัดแต่งกิ่งหม่อนยังมีน้อย ตลอดจนขาดแคลนหม่อนพันธุ์ดี ซึ่งมีผลโดยตรงต่อการเลี้ยงไหม คุณภาพรังไหมยังไม่ตรงตามมาตรฐานสินค้าเกษตร มกษ.8001-2553 ซึ่งได้กำหนดมาตรฐานไว้ดังนี้ คือ เป็นรังไหมสด มีลักษณะทางกายภาพตรงตามพันธุ์ ผนังลำตัวดักแด้มีสีเหลืองน้ำตาล รังไหมต้องสะอาด และปราศจากสิ่งแปลกปลอมที่มองเห็นได้ เช่น เศษใบหม่อน มูลไหม ดักแด้ไม่ตายในรัง มีเปอร์เซ็นต์รังดีมากกว่ารังเสีย เป็นต้น ผลผลิตรังไหมน้อย นอกจากนี้ยังพบว่า เกษตรกรขาดการวางแผนการผลิตและการจัดการตามแผนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ เกษตรกรส่วนใหญ่ยังขาดองค์ความรู้ในการจัดการด้านการเลี้ยงไหม เช่น การเตรียมวัสดุ อุปกรณ์ในการเลี้ยงไหมไม่เหมาะสมกับแผนการเลี้ยงไหม ไม่มีการจัดการป้องกันโรคหม่อนและไหม ตลอดจนไม่มีการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวที่ถูกต้อง เกษตรกรผู้เลี้ยงไหมบางรายแม้มีความรู้ความชำนาญแต่ขาดการเอาใจใส่ดูแล เช่น ไม่ตระหนักถึงความสะอาดในการเลี้ยงไหมเท่าใดนัก

จากการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการเลี้ยงไหม พบว่า เกษตรกรบ้านนาแพงมีต้นทุนการผลิตรังไหมเฉลี่ยต่อรุ่น 4,177.05 บาท หรือคิดเป็นต้นทุนตลอดทั้งปี 40,266.76 บาท การเลี้ยงไหมแต่ละรุ่นใช้เวลาเลี้ยงเฉลี่ย 26.17 วัน ผลผลิตรังไหมเฉลี่ยปีละ 429.45 กิโลกรัม เป็นรังไหมดีเฉลี่ย 381.45 กิโลกรัมต่อปี เกษตรกรขายได้เฉลี่ยกิโลกรัมละ 189.87 บาท และเป็นรังไหมเสียเฉลี่ย 48.00 กิโลกรัมต่อปี เกษตรกรขายได้เฉลี่ยกิโลกรัมละ 100 บาท รวมรายได้เฉลี่ยต่อปีเท่ากับ 77,225.91 บาท (Table 1) จะเห็นได้ว่าเกษตรกรมีต้นทุนการผลิตรังไหมสูง เนื่องจาก เกษตรกรใช้ปุ๋ยเคมีแทนการใช้ปุ๋ยคอกหรือน้ำหมัก นอกจากนี้เกษตรกรไม่มีการจัดการในการเลี้ยงไหมให้ถูกต้องตามหลักมาตรฐานสินค้าเกษตรเรื่องการปฏิบัติที่ดีสำหรับการผลิตรังไหม มกษ.8001-2553 เพื่อช่วยลดต้นทุนและเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกร สำหรับแหล่งเงินกู้ที่ใช้ในการเลี้ยงไหม คือ กองทุนหมู่บ้านและบริษัทเอกชนคู่สัญญา

การจัดการด้านการตลาด

จากการศึกษาการจำหน่ายรังไหมของกลุ่มเกษตรกรบ้านนาแพง พบว่า เกษตรกรผู้เลี้ยงไหมรวมกลุ่มกันเพื่อนำรังไหมมาขายให้กับแหล่งรับซื้อของบริษัท การรับซื้อรังไหมของบริษัทขึ้นอยู่กับคุณภาพที่ได้มาตรฐานของรังไหมเป็นอันดับแรก รองลงมาคือราคาของเส้นไหมในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ ผลผลิตรังไหมเฉลี่ยเท่ากับ 44.55 กิโลกรัม

ต่อรุ่น เป็นรังไหมดีเฉลี่ยเท่ากับ 39.57 กิโลกรัมต่อรุ่น และเป็นรังไหมเสียเฉลี่ยเท่ากับ 4.98 กิโลกรัมต่อรุ่น รายได้สุทธิต่อรุ่นเท่ากับ 108.87 บาท นอกจากนี้บริษัทยังมีการเพิ่มรางวัลพิเศษให้แก่เกษตรกร คือ หากเกษตรกรเลี้ยงไหมแล้วได้ผลผลิต 20-24 กิโลกรัมต่อแผ่น จะได้ราคาเพิ่มอีกกิโลกรัมละ 40 บาท หากได้ผลผลิต 25-29 กิโลกรัมต่อแผ่น จะได้ราคาเพิ่มอีกกิโลกรัมละ 45 บาท และหากได้ผลผลิต 30 กิโลกรัมต่อแผ่น จะได้ราคาเพิ่มอีกกิโลกรัมละ 50 บาท รายได้หลักของครัวเรือนได้มาจากการเลี้ยงไหมเฉลี่ยต่อปีเท่ากับ 77,225.91 บาท โดยมีรายได้สุทธิจากการเลี้ยงไหมเฉลี่ยต่อปีเท่ากับ 36,959.15 บาท ปัญหาทางด้านการตลาดที่พบ คือ รังไหมไม่ได้คุณภาพตามมาตรฐานสินค้าเกษตร มกษ.8001-2553 ซึ่งเป็นความต้องการของตลาด มีรังเสียมาก ไม่มีความสม่ำเสมอของสีเปลือกรัง ราคารังไหมไม่แน่นอน ราคาปัจจัยการผลิตมีราคาสูงขึ้น ขาดอำนาจการต่อรองด้านราคา และไม่มีการขนส่งรังไหมอย่างถูกวิธี ยังขาดบุคลากรที่จะช่วยขับเคลื่อนการส่งเสริมการตลาดให้มีประสิทธิภาพ ข้อมูลสารสนเทศด้านรังไหมยังไม่เป็นปัจจุบัน และขาดความเชื่อมโยงกับข้อมูลสารสนเทศการเกษตรกับหน่วยงานอื่นๆ ปัจจุบันเกษตรกรและบริษัทมีการวางแผนการผลิตและการตลาดร่วมกัน ส่งผลให้เกษตรกรผู้เลี้ยงไหมมีความมั่นคงยั่งยืน ได้รับการสืบทอดสู่คนรุ่นใหม่ สามารถสร้างรายได้ให้เกษตรกรและผู้ประกอบการมากขึ้น

สรุปและข้อเสนอแนะ

ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า การเลี้ยงไหมมีความซับซ้อนยุ่งยากหลายขั้นตอนก่อนจะได้รังไหมสดออกมาประกอบกับการเลี้ยงไหมนั้นต้องอาศัยความรู้ความชำนาญค่อนข้างสูง เช่น ต้องทราบถึงปริมาณอาหารที่เหมาะสมสำหรับการเลี้ยงหนอนไหมแต่ละวัย ตลอดจนต้องมีการดูแลเอาใจใส่ไหมในแต่ละวัย ควรมีการอบรมให้ความรู้ที่ถูกต้องตามหลักวิชาการแก่เกษตรกรอย่างสม่ำเสมอ ควรมีสถานที่เรียนรู้และมีเจ้าหน้าที่คอยให้คำแนะนำถึงข้อจำกัดและข้อควรระวังในการเลี้ยงไหมเพื่อเป็นการพัฒนาคุณภาพแรงงานในการผลิตให้ดีกว่าเดิม นอกจากนี้ ต้นทุนในการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายแรงงานในขั้นตอนการเลี้ยงไหมร้อยละ 40-60 เนื่องจากการเลี้ยงไหมเป็นงานละเอียดอ่อน ต้องใช้แรงงานคนในการจัดการทั้งสิ้น ไม่สามารถใช้เครื่องมือเครื่องจักรใดๆ ช่วยงานได้ อีกทั้งเกษตรกรยังผลิตรังไหมไม่ได้คุณภาพตามมาตรฐานสินค้าเกษตรเรื่องการปฏิบัติที่ดีสำหรับการผลิตรังไหมมกษ.8001-2553 ซึ่งเป็นความต้องการของตลาด ผลจากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของการเลี้ยงไหมต่อกล่องของเกษตรกรคือเกษตรกรได้กำไรจากการเลี้ยงไหม มีรายได้จากการขายรังไหมอย่างสม่ำเสมอแต่เกษตรกรยังประสบปัญหาโรคแมลงในการผลิตและความแปรปรวนของราคาอย่างต่อเนื่องแม้มีประสบการณ์ในการเลี้ยงเป็นเวลานานหลายปี ดังนั้นควรมีการส่งเสริมพัฒนาการเลี้ยงไหม รวมทั้งบริการด้านต่างๆ ตามความเหมาะสม เช่น จัดหาปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ให้แก่เกษตรกร ได้แก่ ไข่ไหม พันธุ์หม่อน สารเคมี ปุ๋ย เป็นต้น การสนับสนุนโดยหน่วยงานของรัฐควรเน้นการถ่ายทอดความรู้ การจัดหาไข่ไหมพันธุ์ดีและหม่อนพันธุ์ดี มาสนับสนุนให้แก่เกษตรกรอย่างเพียงพอ รวมทั้งจัดหาสินเชื่อเพื่อการลงทุนให้แก่เกษตรกร สำหรับการถ่ายทอดความรู้นั้นควรเน้นการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ เพื่อให้เกษตรกรสามารถนำไปใช้ปฏิบัติได้จริงอย่างมีประสิทธิภาพ ควรเน้นการปรับปรุงการเลี้ยงไหม โดยการนำหลักวิชาการและวิธีปฏิบัติที่ถูกต้องมาใช้มากยิ่งขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตทั้งด้านปริมาณและคุณภาพมาตรฐานผลผลิต เกษตรกรจึงจะหันมาประกอบอาชีพการเลี้ยงไหมและยึดอาชีพการเลี้ยงไหมเป็นอาชีพหลักมากขึ้น

เอกสารอ้างอิง

กรมหม่อนไหม. 2554. ทำเนียบกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงไหม ปี 2553/2554. สำนักงานหม่อนไหมเฉลิมพระเกียรติฯ เขต 3 จังหวัดขอนแก่น กรมหม่อนไหม. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.2553. มาตรฐานสินค้าเกษตรมกษ.8001-2553 รังไหมพันธุ์ไทยสีเหลือง. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย.

Table 1 Cost and return of industrial cocoon production of Ban Na Pang farmer's in Tambon Khaonoi,Amphoe Wiangkao, Changwat Khon Kaen

Item	**Per unit**
Number of crop per year (crop)	9.64
Yield per year (Kilogram)	429.45
Cost of production per crop (Baht)	4,177.05
Cost of production per year (Baht)	40,266.76
Price per Kilogram (Baht)	189.87
Income per year (Baht)	77,225.91
Net income per Kilogram (Baht)	179.83
Net income per year (Baht)	36,959.15